

2017年12月期第2四半期 決算説明資料

2017.8.9
株式会社ビジョン
証券コード：9416

本資料に記載された意見や予測などは資料作成時点での当社の判断であり、その情報の正確性を保証するものではありません。さまざまな要因の変化により、実際の実績と異なる可能性があることをご承知ください。

- 業績ハイライト、2017年12月期第2四半期実績
- 今期の見通し
- 成長戦略の進捗2017年12月期第2四半期・トピックス
- APPENDIX
- 株式会社ビジョン 事業概要
- セグメント概要・成長戦略 グローバルWiFi事業
- セグメント概要・成長戦略 情報通信サービス事業

業績ハイライト、2017年12月期第2四半期実績

- 売上高、各利益とも同累計期間における**過去最高値**を更新。
 - 売上高**83.5億円**（前年同期比**20.1%増**）
 - 営業利益**8.5億円**（前年同期比**52.3%増**）
 - 四半期純利益**5.7億円**（前年同期比**67.2%増**）
- グローバルWiFi事業： 閑散期ながらも法人需要の取り込みが奏功。
 - セグメント利益**7.3億円**（前年同期比**84.5%増**）
- 情報通信サービス事業： 新設法人・ベンチャー企業の獲得及びCRMによる継続取引の積み上げが引き続き好調に推移。
 - セグメント利益**5.9億円**（前年同期比**6.9%増**）

2017年12月期第2四半期決算概要（連結）



過去最高。売上高：前年同期比**20.1%増**、営業利益：前年同期比**52.3%増**。

(百万円、%)

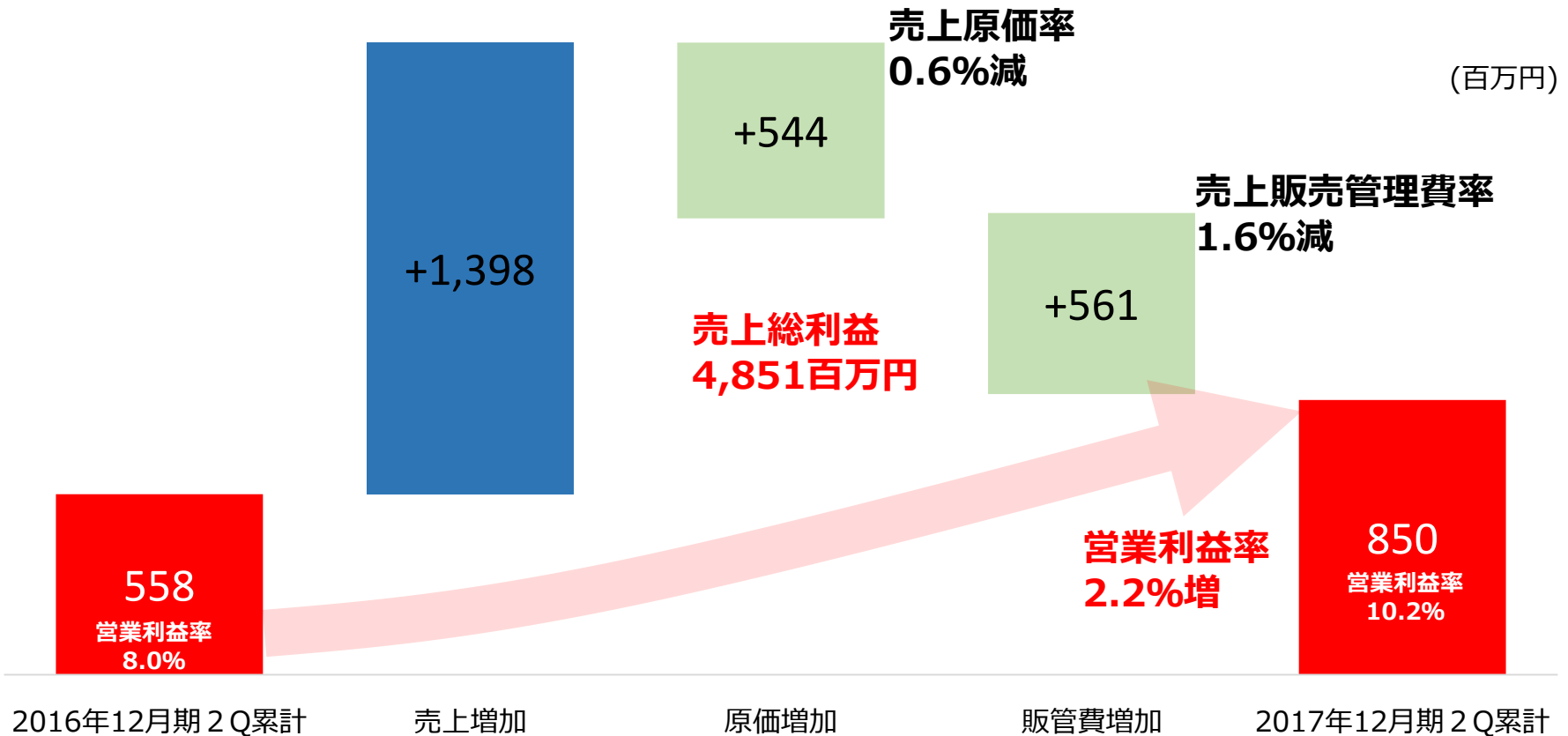
科目	2017年12月期2Q累計実績		増減	
	金額	構成比	金額	増減率
売上高	8,350	100.0	+1,398	+20.1
FY2016/2Q累計実績	6,952	100.0	+1,174	+20.3
売上総利益	4,851	58.1	+853	+21.4
FY2016/2Q累計実績	3,997	57.5	+733	+22.5
営業利益	850	10.2	+292	+52.3
FY2016/2Q累計実績	558	8.0	+186	+50.2
経常利益	850	10.2	+319	+60.1
FY2016/2Q累計実績	531	7.6	+103	+24.3
親会社株主に帰属する 四半期純利益	571	6.8	+229	+67.2
FY2016/2Q累計実績	341	4.9	+9	+2.8

営業利益増加要因

クラウドWiFiの活用による出荷オペレーション効率化等によって、原価効率及び販売効率が改善。

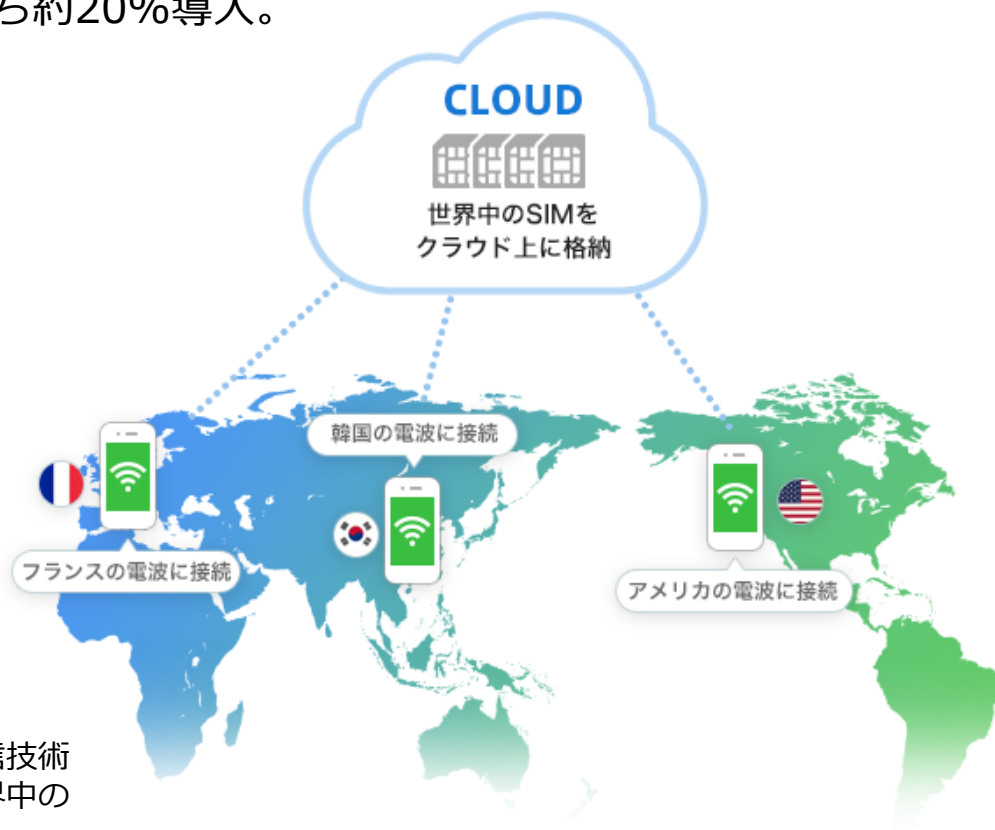
売上原価率 前年同期比**0.6%減**、売上販売管理費率 前年同期比**1.6%減**

営業利益率 前年同期比**2.2%増**。



クラウド上でSIMを管理する次世代型の通信技術搭載Wi-Fiルーター。

- 利用毎の申込・受取返却手続き不要（社内に常備）、安価で利便性の高い法人限定プラン「グローバルWiFi for Biz」の開始。
- 出荷オペレーションの省力化。
- 保有するWi-Fiルーターのうち約20%導入。



1台で世界中どこでもインターネット クラウドWiFi技術

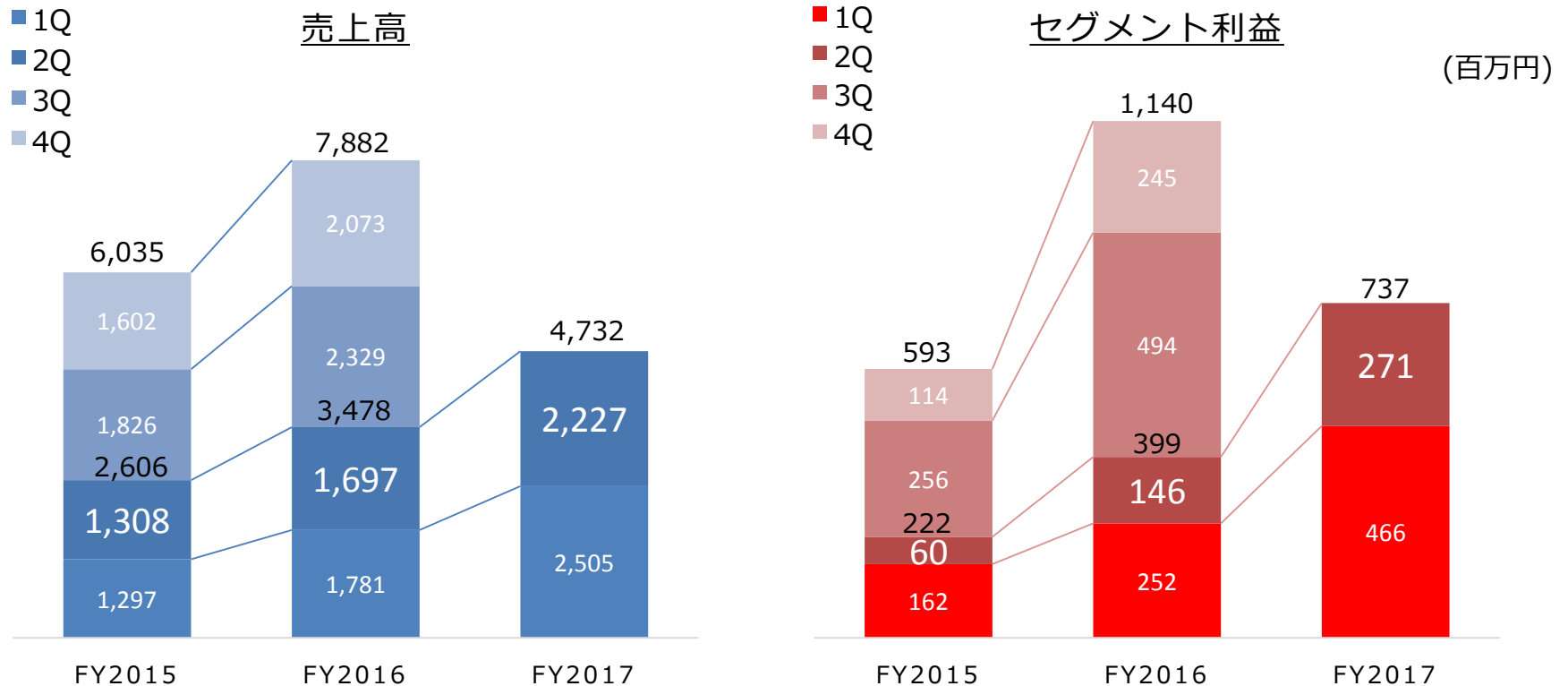
クラウド上でSIMを管理するという次世代型の通信技術により、物理的にSIMの挿入を行うことなく、世界中の通信キャリアの割り当てを可能にしています。

(百万円、%)

	2017年12月期	2016年12月期	増減		
	2Q累計実績	2Q累計実績	金額	増減率	
	金額	金額	金額	増減率	
売上高	グローバルWiFi事業	4,732	3,478	+1,254	+36.1
	情報通信サービス事業	3,592	3,467	+124	+3.6
	報告セグメント計	8,324	6,496	+1,378	+19.8
	その他	25	6	+19	+312.7
	調整額	—	—	—	—
	合計（連結）	8,350	6,952	+1,398	+20.1
セグメント利益	グローバルWiFi事業	737	399	+337	+84.5
	情報通信サービス事業	599	560	+38	+6.9
	報告セグメント計	1,336	960	+376	+39.2
	その他	△47	△24	△23	△97.6
	調整額	△438	△378	△60	△16.1
	合計（連結）	850	558	+292	+52.3

2Qは閑散期ながら、大幅な増収増益。

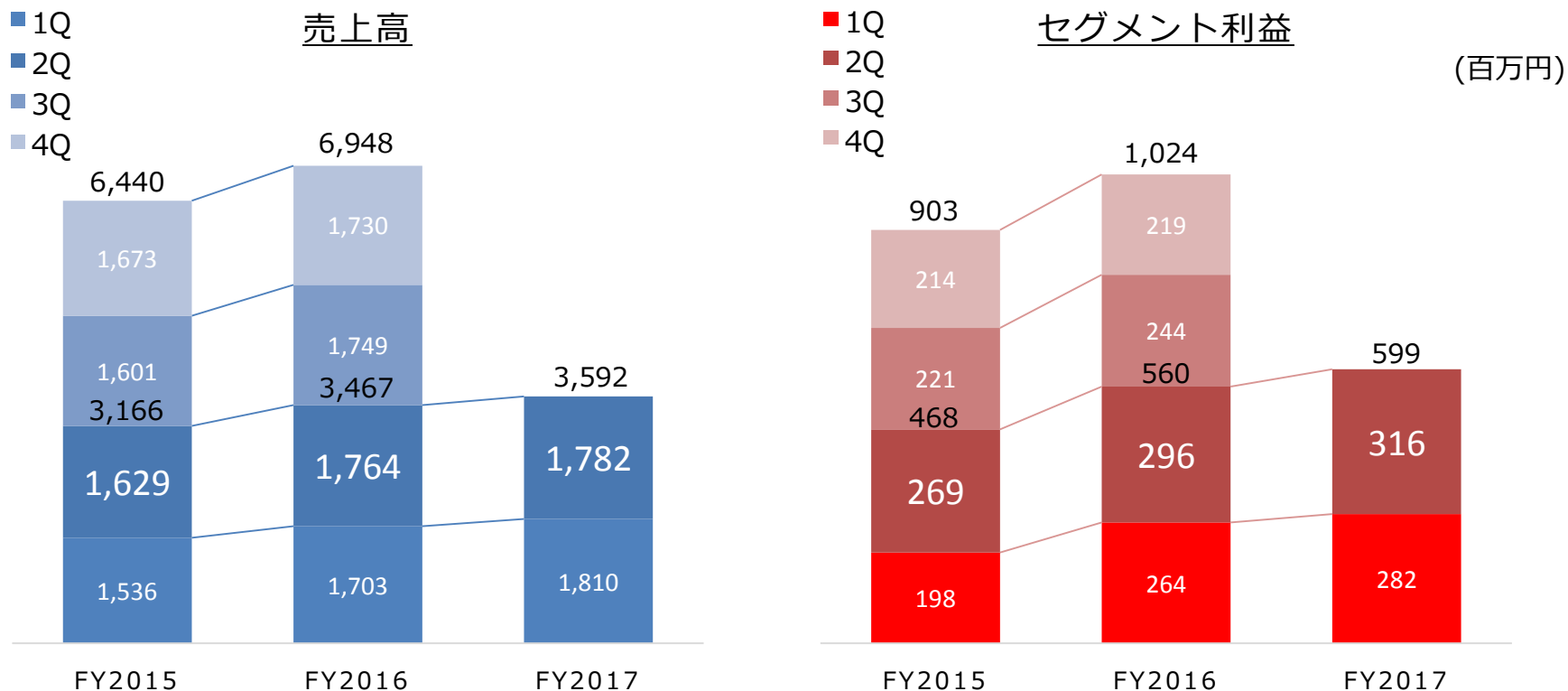
- 利用者増。
 - 季節変動の少ない出張等の法人需要の取り込み、リピート利用者の積み上げ等（法人利用率等27頁参照）
- 継続した費用改善の取組み。



(注) 2015年度の四半期実績につきましては、四半期財務諸表を作成しておりませんので、参考数値となります。
Copyright(C) 2017 VISION INC. All Rights Reserved.

増収増益を継続。

- チャネルの継続強化。
 - Webマーケティング、CLT（カスタマー・ロイヤリティ・チーム）、営業部
- スtockモデル化する仕組み（CRM施策等）。
- アップセル／クロスセル戦略による一層の増収。



(注) 2015年度の四半期実績につきましては、四半期財務諸表を作成しておりませんので、参考数値となります。

Copyright(C) 2017 VISION INC. All Rights Reserved.

連結貸借対照表



(百万円、%)

	2017年12月期 2 Q末	2016年12月期年度末	前連結会計年度末比	
	金額	金額	増減	増減率
資産の部				
流動資産	8,413	8,129	+283	+3.5
うち現金及び預金	6,304	6,241	+62	+1.0
固定資産	2,072	1,805	+267	+14.8
うち有形固定資産	583	480	+102	+21.2
うち無形固定資産	511	423	+88	+21.0
【資産合計】	10,485	9,935	+550	+5.5
負債の部				
流動負債	2,573	2,600	△27	△1.0
固定負債	7	22	△15	△65.7
【負債合計】	2,580	2,623	△42	△1.6
純資産の部				
【純資産合計】	7,904	7,312	+592	+8.1
自己資本比率	75.4	73.6	+1.8	—

今期の見通し

今期業績予想

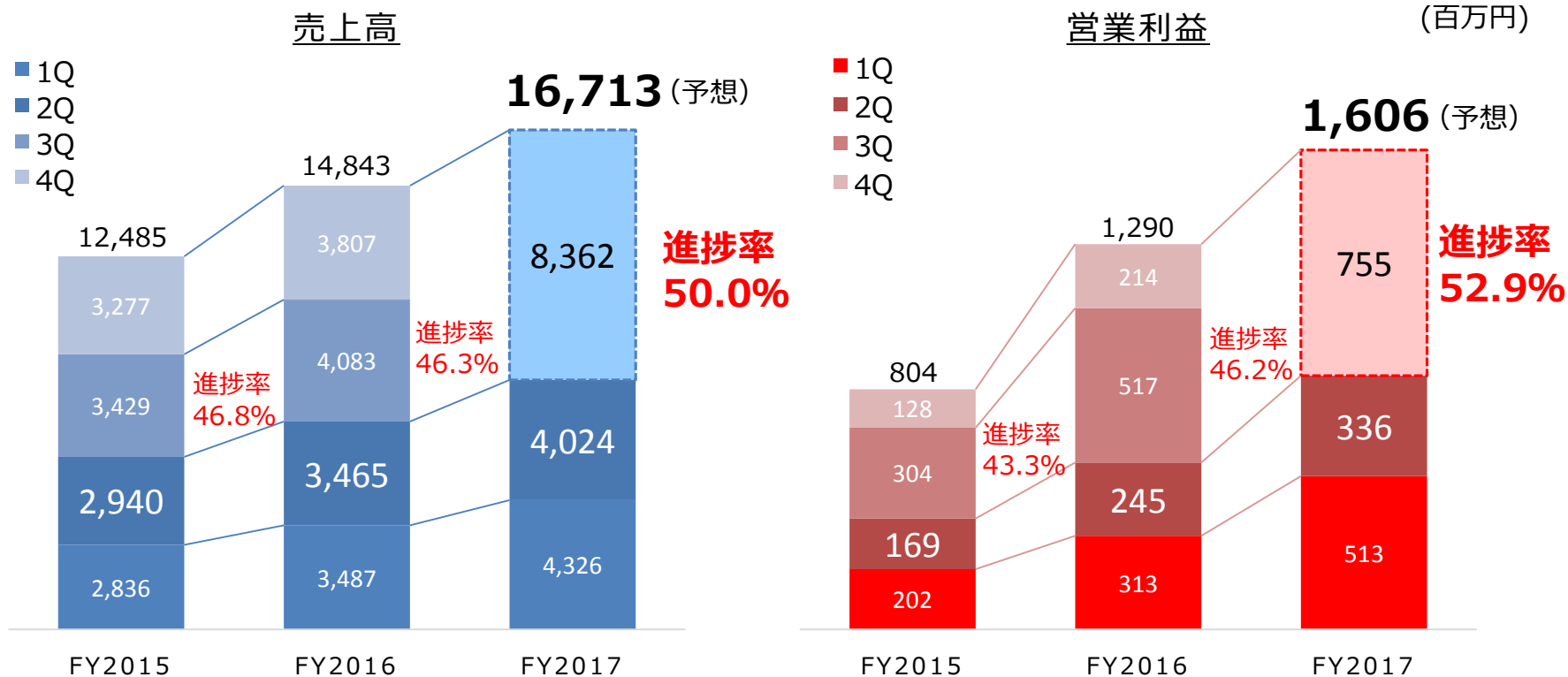


売上高12.6%増、営業利益**16億円**（**24.5%増**）を予想。

(百万円、%)

科目	2017年12月期予想		増減	
	金額	構成比	金額	増減率
売上高	16,713	100.0	+1,869	+12.6
FY2016実績	14,843	100.0	+2,358	+18.9
売上総利益	9,825	58.8	+1,203	+14.0
FY2016実績	8,623	58.1	+1,712	+24.8
営業利益	1,606	9.6	+315	+24.5
FY2016実績	1,290	8.7	+485	+60.3
経常利益	1,608	9.6	+310	+23.9
FY2016実績	1,298	8.7	+490	+60.8
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,045	6.3	+231	+28.5
FY2016実績	813	5.5	+228	+39.0

通期予想に対し、順調に進捗。



(注) 2015年度の四半期実績につきましては、四半期財務諸表を作成しておりませんので、参考数値となります。

成長戦略の進捗 2017年12月期第2四半期・トピックス

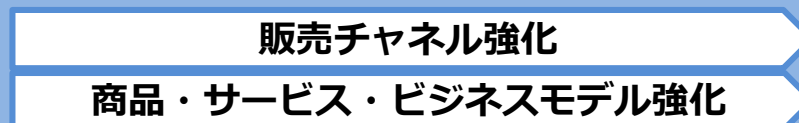
主要2事業セグメントの成長戦略を着実に実行。

- グローバルWiFi事業
 - 各ステージそれぞれでの事業展開。 世界展開加速。
 - 旅行関連サービスプラットフォーム（情報メディア・サービス）。
- 情報通信サービス事業
 - 販売チャネルの強化。
 - Webマーケティング × 営業・パートナー × CLT（CRM取り組み）
 - 商品・サービス・ビジネスモデル強化。

グローバルWiFi事業



情報通信サービス事業



○旅行関連サービスプラットフォーム

- 海外渡航中の課題を解決すべく、お役立ち情報（メディア）・サービスを提供。
- 既存顧客基盤を活用してスタート。

GLOBAL WiFi NINJA WiFi

2017年1月～6月実績

日本合計約125万人・877万泊

*2016年実績：約192万人・1,344万泊（年間）

*ビジョン調べ

海外渡航者



お役立ち情報
（メディア）

お役立ち
サービス

決済プラットフォーム

連携先へ送客

決済プラットフォーム

海外レストラン
予約サービス

ウェアラブル
翻訳デバイス

「iili」レンタルサービス

- 訪日向けビジネス支援サービス インバウンド総合広告「NINJA MEDIA」
 - 外国人観光客向けマーケティング・広告
 - 顧客基盤（訪日外国人旅行者）を活用
 - 日本旅行する際の全ての「タイミング」でアプローチ可能
 - 旅マエ：情報収集中、旅行準備中
 - 旅ナカ：空港、移動中、観光中、宿泊先
 - 旅アト：帰国後
- 翻訳デバイス“ili”～法人用～
「ili for Guest」



貴社関係者すべての「言語の壁」をストレスフリーに

瞬間翻訳機 ili ～法人用～

「あさちゃん」 「ZIP」でも話題！

メーカーによる実証実験動画を公開中！

日本語 ↔ 中国語
日本語 ↔ 英語に対応

自分で専門用語・固有名詞の追加ができる！

Taiwanese Tourists Try ili for the First...

※2017年3月イオンモール内11店舗の協力のもと実施



お客さまはどんな時にあなたを選びますか？

外国人観光客に届くプロモーション

「欲しい」と思った時が一番のタイミング！！

情報収集 | 旅行準備中 | 移動中 | 観光中

動画でアプローチ | メルマガでアプローチ | クーポンでアプローチ | ガイドブックでアプローチ



- UROAMEDIAと資本業務提携（2017年8月）
 - 日中韓ナンバーワンクラスのWi-Fiルーターレンタルサービス事業者の協業で、圧倒的な数の海外渡航者へリーチ可能。
 - メディア価値向上を図り、総合広告を販売。



ガイドブック 	販促物配付 	動画配信  DOGA.TV	施設  歌舞伎城 KABUKI-JO	SNS  WeChat 忍者Online WeChat ID:ninja-online	メール 	etc.
---	--	--	--	--	--	------

- メディア 「NINJA WiFi Travel Guide “SHINOBI”」
 - 「NINJA WiFi®」ご利用の訪日外国人旅行者向けに直接配布するガイドブック。
 - 広告モデル。
 - デジタルメディア連携。

○掲載メリット：

- 稀少なF I T(個人旅行者) 向け広告。
- 直接手渡し=確実にお届け。
- 「NINJA WiFi®」利用者=インターネット手段有り=行動(来店・予約・申込等)確率が高い。

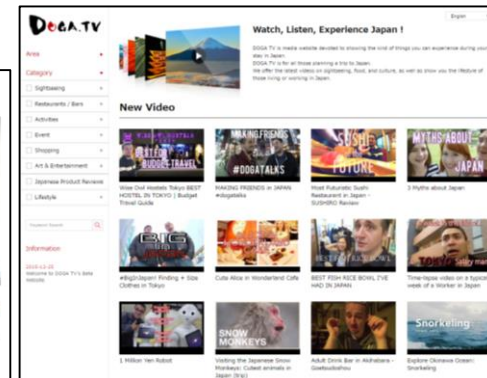
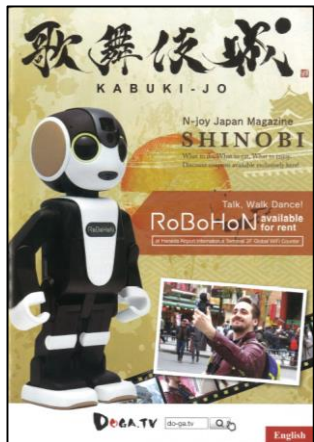
- 動画メディア 「DOGA.TV」

<https://do-ga.tv/>

- 外国人観光客向け動画専門Webサイト。
- 広告モデル。
- Youtuber社員による制作。

○掲載メリット：

- 動画制作から掲載に関する要素を全てワンストップで提供(企画、制作、キャスティング、翻訳、マーケティング)。
- 「NINJA WiFi®」利用者による視聴=誘客の確率が高い。
- 「SHINOBI」と連動可能。



- ウェアラブル翻訳デバイス「ili（イリー）」レンタルで提供。
- 訪日外国人旅行者向けビジネスを展開する法人向けに対しても、ライセンス販売。
 - **多言語対応力**を備え、**機会損失をなくし**、**満足を提供**
 - 日本語・英語・中国語に対応。
(韓国語・スペイン語・タイ語準備中)
 - 海外渡航者・訪日外国人旅行者へ、活用シーンを提案。「ili for Guest」
「滞在中、施設等のスタッフとのコミュニケーション」困った... 32.9%〔*1〕

Wearable Translator

The world's first wearable translator - breaking the language barrier and making communication happen.



〔*1〕観光庁「訪日外国人旅行者の国内における受入環境整備に関するアンケート」
(2017年2月)

・ インバウンド観光ビル「歌舞伎城」 (2017年6月オープン)

KABUKI-JO

<1階>

インバウンドサービス案内所「歌舞伎城」

※ビジョンおよび提携インバウンドサービス

- ・ 都内各所の観光スポット案内、グルメガイド
- ・ 「NINJA WiFi®」、 「ili (イリー)」 受付
- ・ 「NINJA WiFi Travel Guide “SHINOBI”」 配布、「DOGA.TV」案内
- ・ 観光地名産品ご紹介・販売等
- ・ 訪日外国人向けガイドマッチング「TOMODACHI GUIDE」案内・申込み受付
- ・ 外貨両替、ポケットチェンジ (外貨を電子マネーに返還できるサービス) 設置
- ・ 体験スペース受付



<2階、3階、屋上>

“和”をテーマにした居酒屋「和食酒処 歌舞伎城」

「和食酒処 歌舞伎城」
酒蔵直送の日本酒提供



「体験スペース」日替わり体験プラン



<地下1階>

コワーキングスペース
「寺子屋」



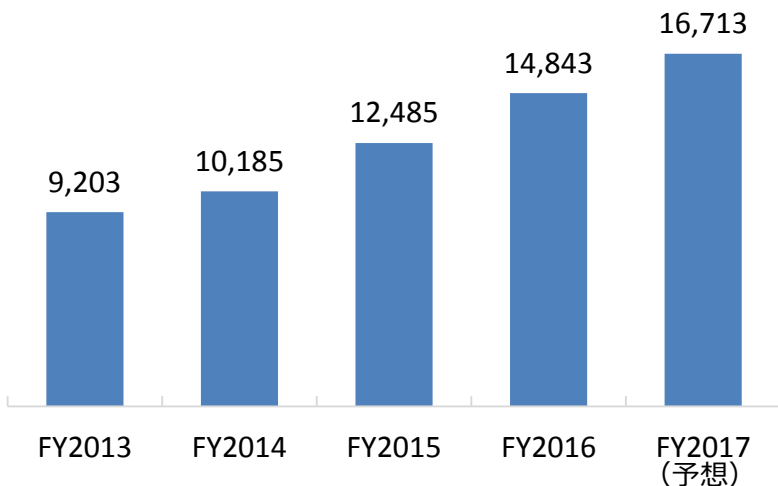


世の中の情報通信産業革命に貢献します。

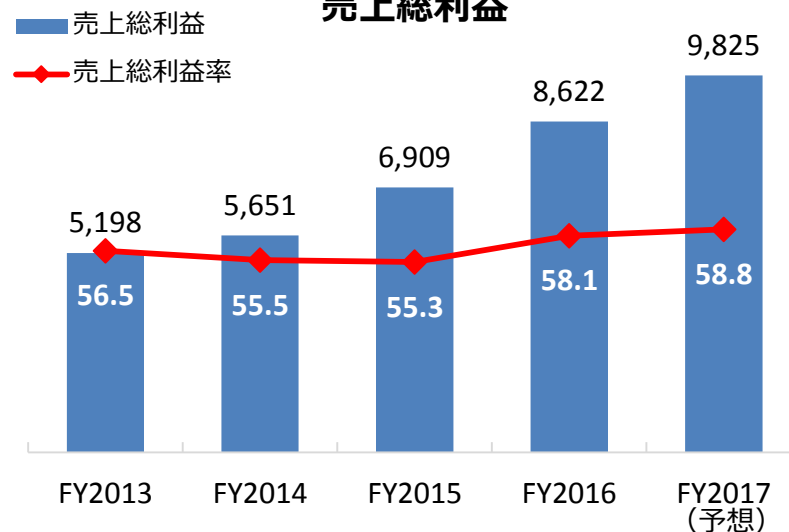
APPENDIX

(百万円、%)

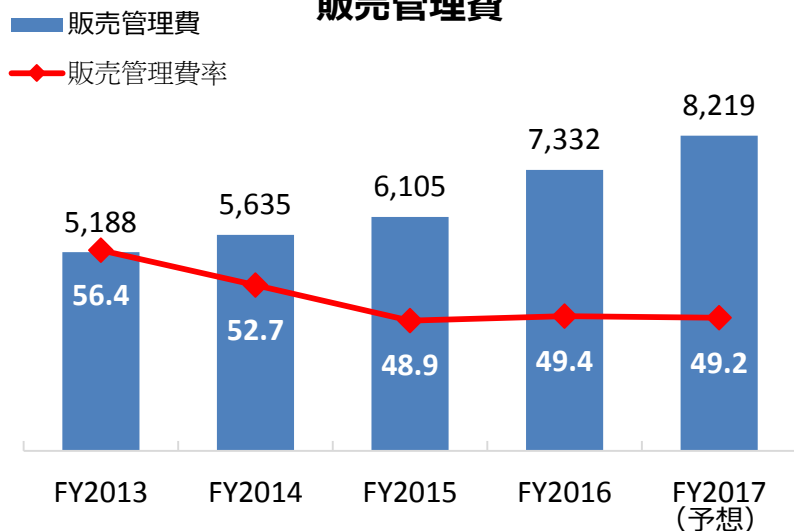
売上高



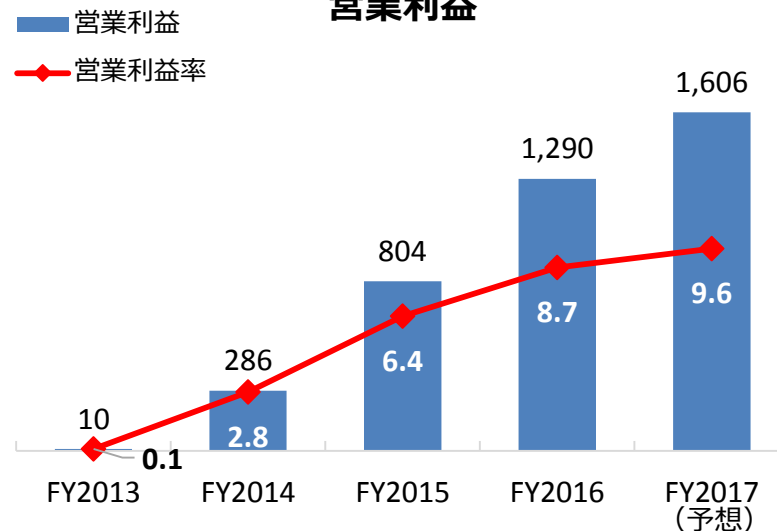
売上総利益



販売管理費



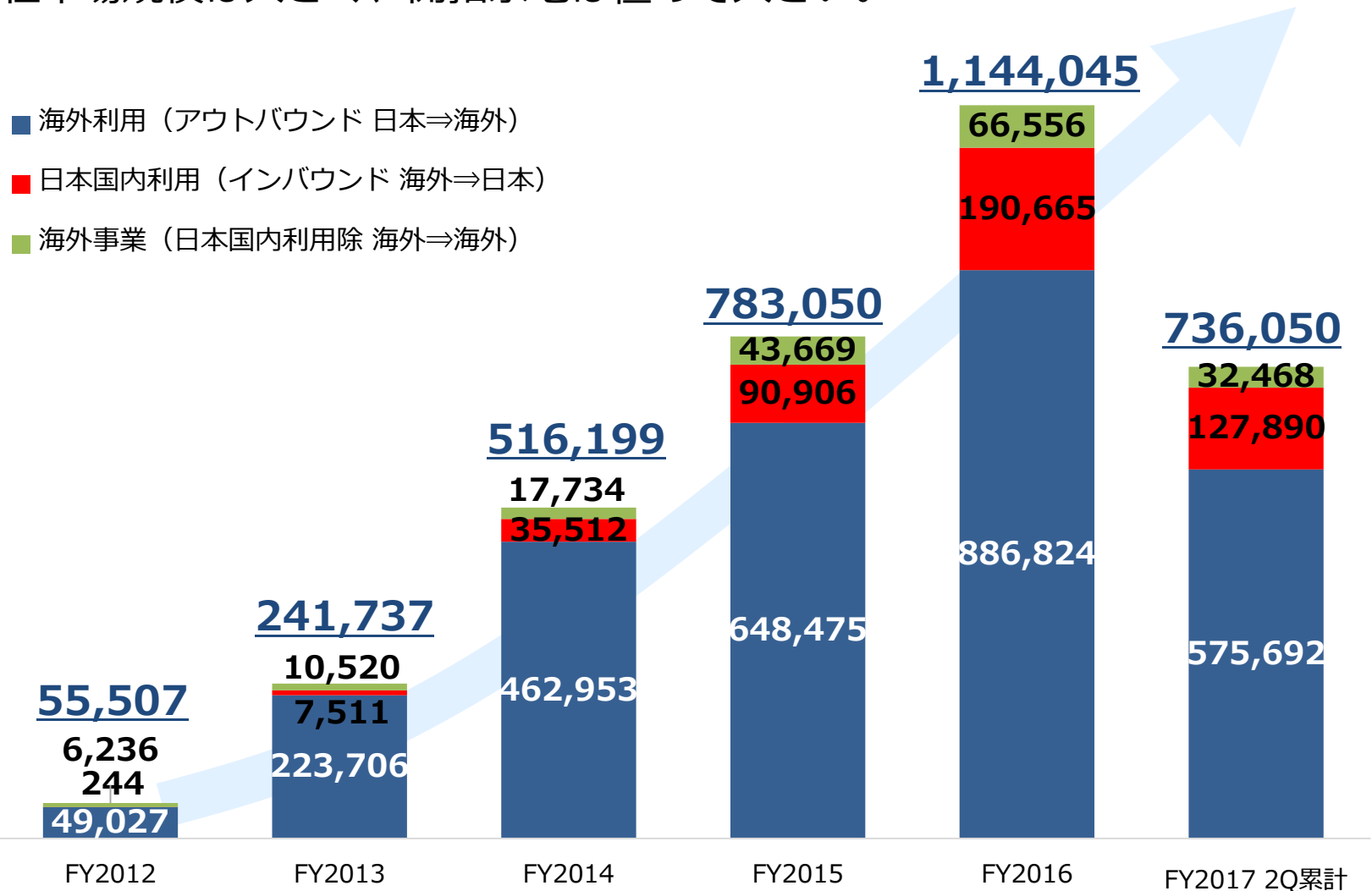
営業利益



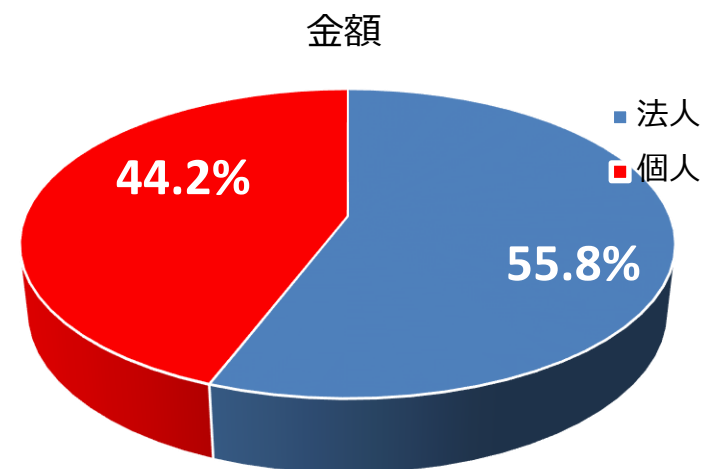
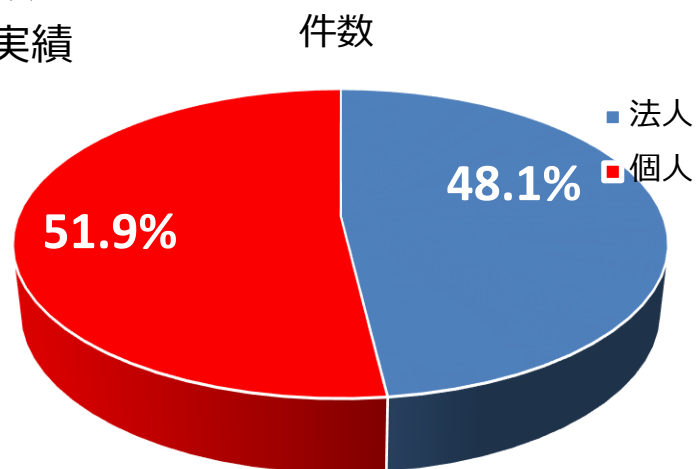
グローバルWiFi事業 レンタル件数推移

海外利用、日本国内利用、海外事業ともに順調に増加。
潜在市場規模は大きく、開拓余地は極めて大きい。

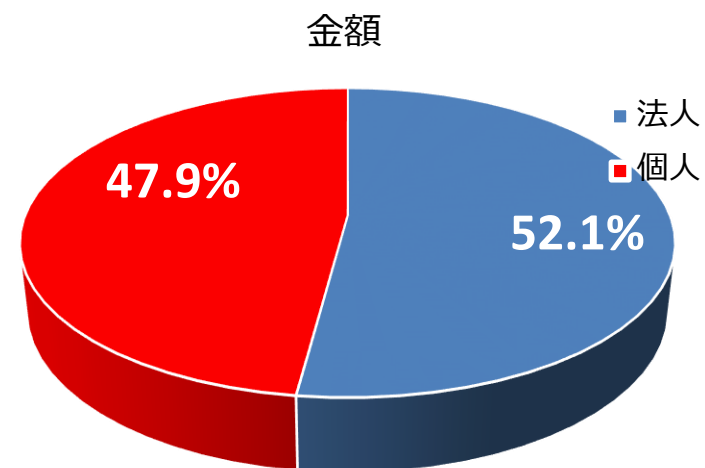
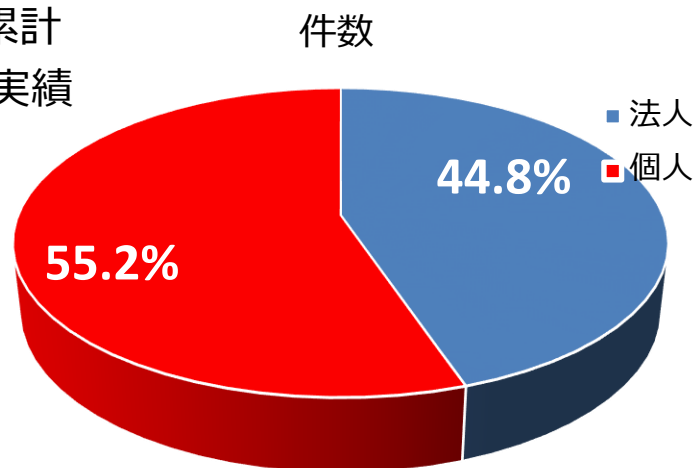
(件)



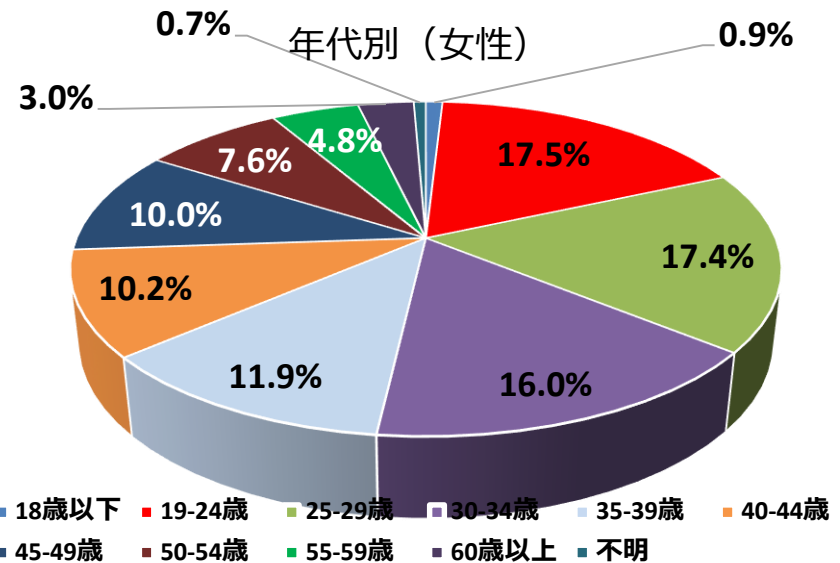
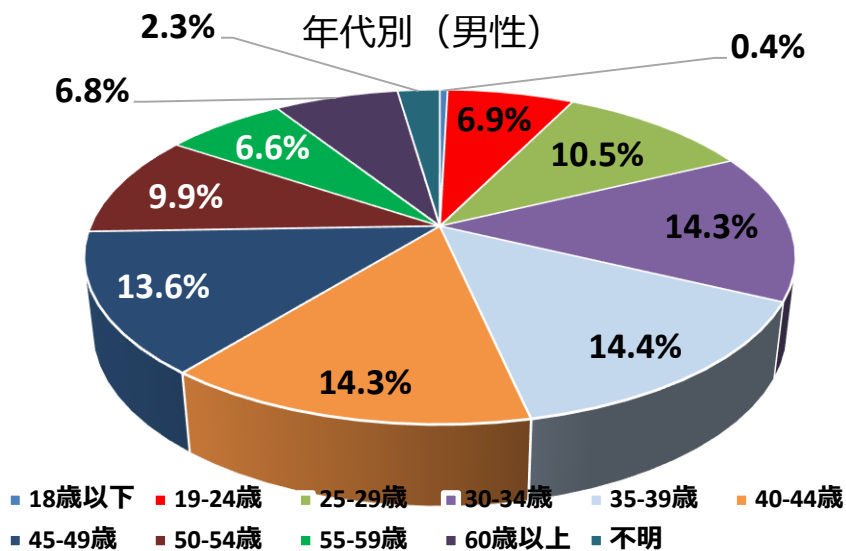
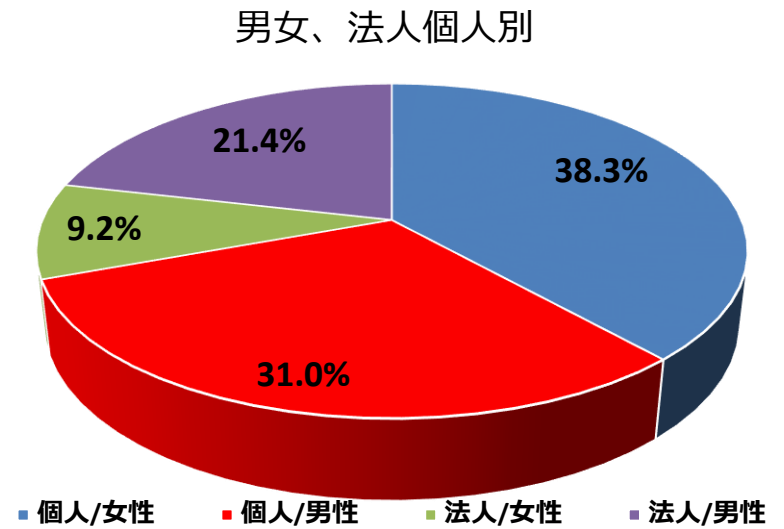
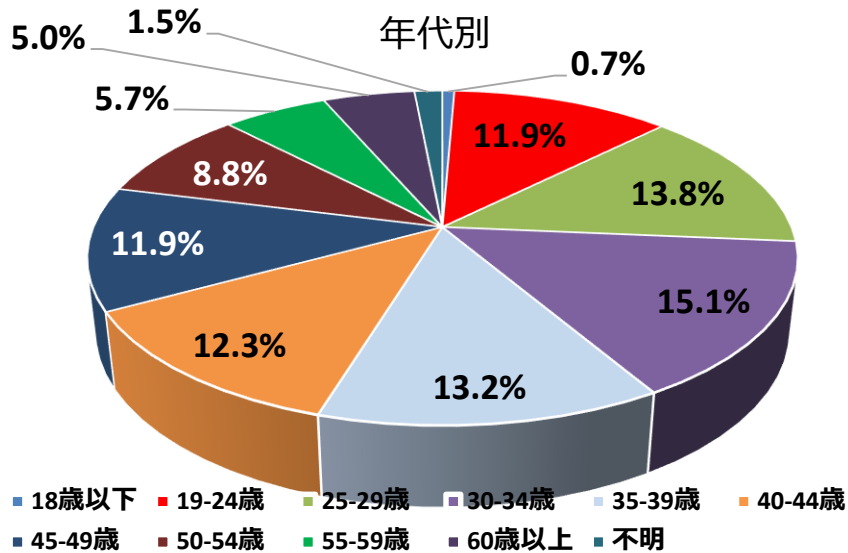
2017年第2四半期
(4月～6月) 実績



2017年12月期累計
(1月～6月) 実績



グローバルWiFi事業 顧客属性 (過去累計)



株式会社ビジョン 事業概要

設立年月日 2001年12月4日 (創業 1995年6月1日)

経営理念 世の中の情報通信産業革命に貢献します。

本社所在地 東京都新宿区西新宿六丁目5番1号
新宿アイランドタワー5階

従業員数 国内：555名 海外：77名 (2017年6月末日時点)

連結子会社 国内2社、海外12社 (2017年6月末日時点)

事業内容 **グローバルWiFi事業**
Wi-Fiルーターレンタルサービス



高速データカードレンタルサイト



情報通信サービス事業

情報通信関連ディストリビューター



行列の出来る格安ビジネスフォンサイト



ビジフォン.comは株式会社ビジョンの商標登録です



ポスター・図面の印刷コストダウン



PC・スマホ対応ホームページ制作サービス



- 国内子会社 2社
- 国内営業所 10拠点
- 国内空港・港カウンター15ヶ所
- 海外子会社 12社

2011年10月 韓国

米国 (ハワイ)

2011年12月 香港

2012年1月 シンガポール

2012年2月 台湾

2012年4月 英国

2014年3月 ベトナム

2014年4月 中国 (上海)

2014年11月 フランス

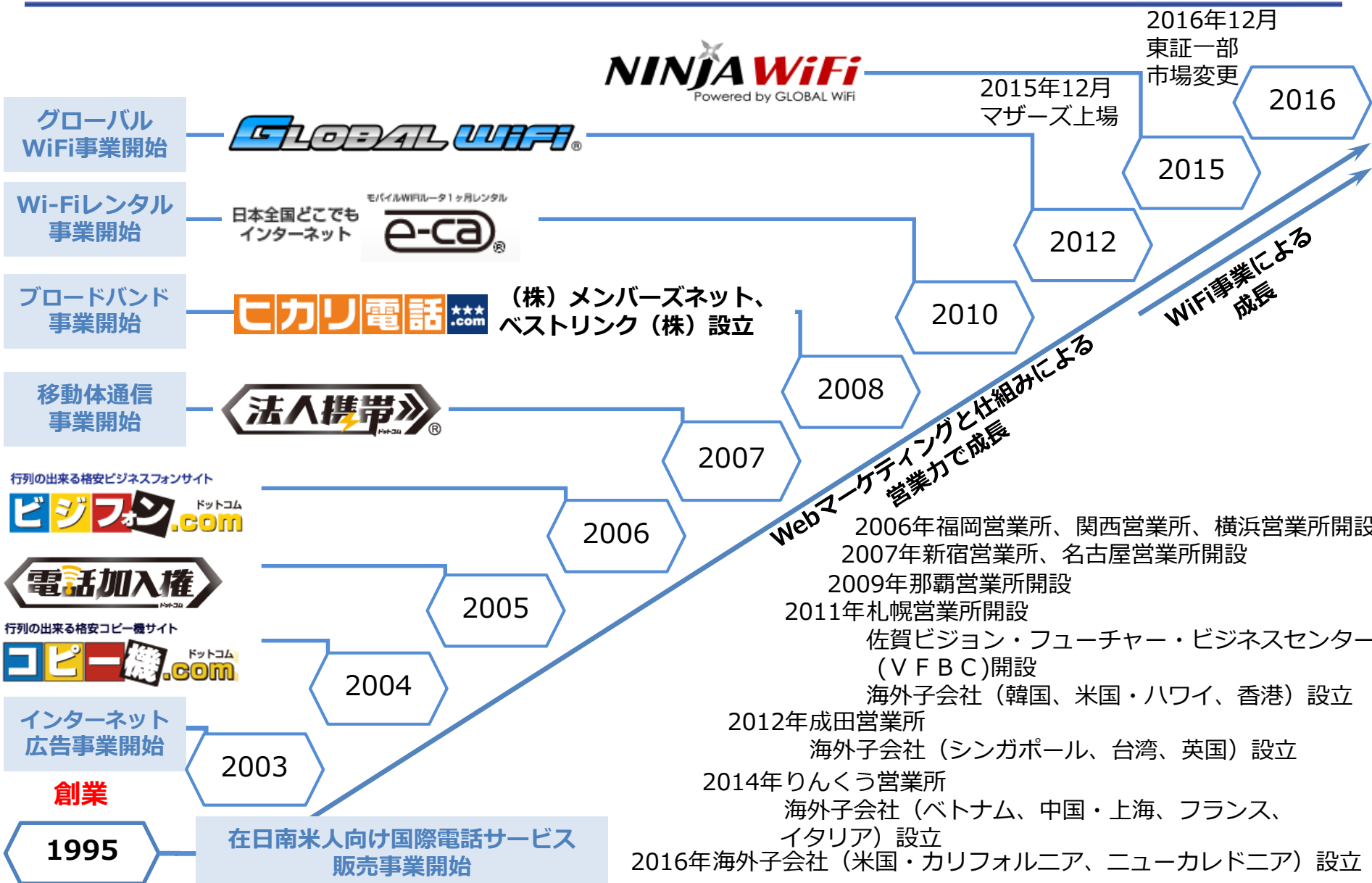
2014年12月 イタリア

2016年7月 米国 (カリフォルニア)

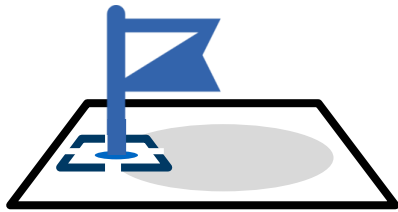
2016年8月 ニューカレドニア



- ● 事業拠点、調達/オペレーション拠点
- 調達/オペレーション拠点
- システム開発拠点 (オフショア)



ニッチ& フォーカス戦略



- 情報通信の進化のすき間に生まれた課題を見出し、新たなマーケットを開拓。
- 厳選したターゲットへ経営資源を集中させサービスを極める。

- ✓ 海外渡航者
- ✓ スタートアップ企業

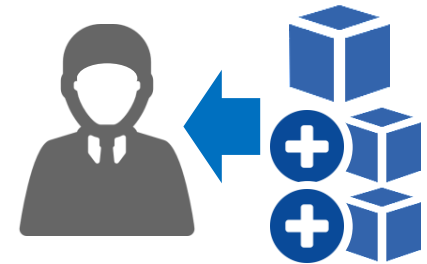
プライス&クオリティ リーダーシップ戦略



- 生産効率を徹底追及。
- 組織体制と業務スピードの向上で実現。
- サービスの質の高さを保ちながら、他社を凌駕する価格競争力を発揮。

- ✓ 生産性・価格優位性
- ✓ サービス品質評価

アップセル・ クロスセル戦略



- 情報通信サービスの新たなニーズを拾いあげ、適切なタイミングで適正な価格でサービスを継続的に提供。
- 顧客との長期的なリレーションを構築。

- ✓ 独自のCRM
- ✓ スtockビジネス

セグメント概要・成長戦略 グローバルWiFi事業

「グローバルWiFi®」 「NINJA WiFi®」

- 世界中、いつでも・どこでも・安心・安全・快適モバイルインターネット。
- レンタルサービス 渡航中の料金のみでOK。
- 複数名、複数の機器（スマートフォン、ノートPC等）での接続可能。

＜羽田空港国際線ターミナルカウンター＞



Step 1

お申込み・決済

WEBからのお申込み。
お申込み時にクレジット決済が必要です。



Step 2

機器のお受取り

国内空港または宅配、現地でお受取り。



Step 3

現地をご利用

現地でネットをお楽しみ下さい。
WiFi設定も簡単です。



Step 4

機器のご返却

国内空港または宅配、現地でご返却。

渡航前

渡航中

帰国後



旅行者のお気に入り
「モバイルWi-Fiルーター」
2014/2016連続1位

割安な定額制

コストメリット最大▲89.9%

・一日300円～

*国内携帯電話会社定額割引比

最多エリア

業界最多クラス200以上の国と地域をカバー

快適

世界中の通信事業者との提携による高速通信

安全・安心

セキュア 24時間365日 世界51の拠点

カウンター

空港カウンター設置拠点数業界最多クラス

法人営業力

法人需要の取り込み力

顧客数

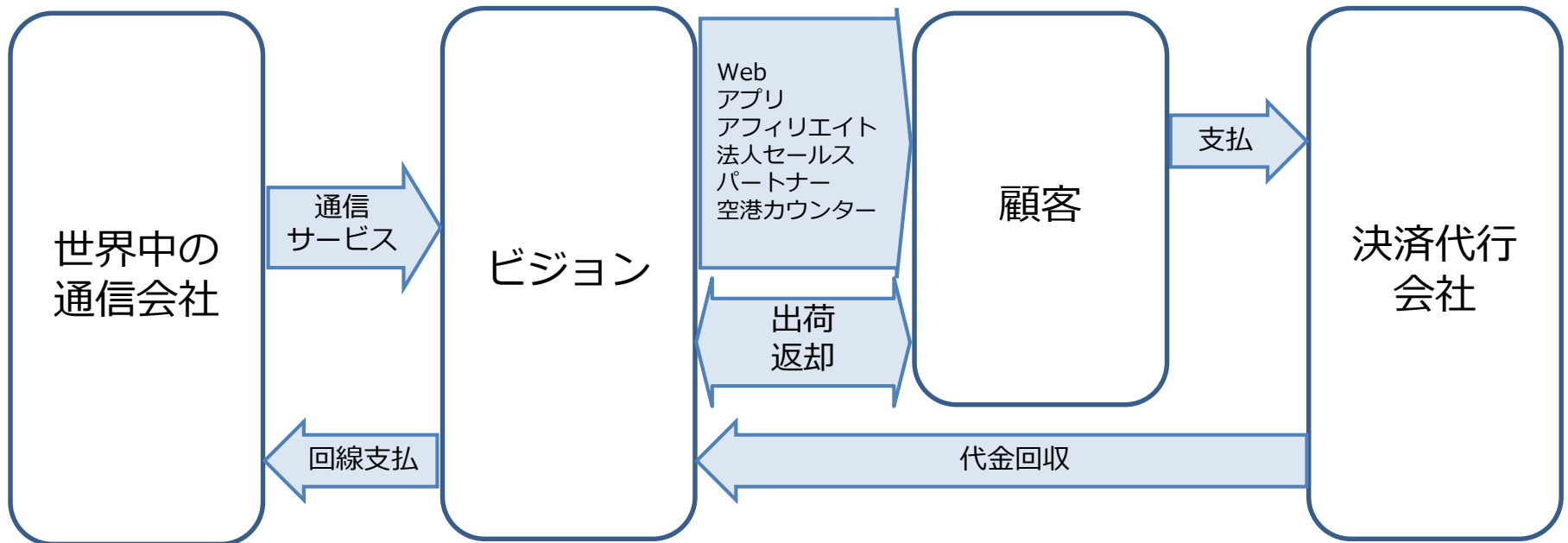
シェアナンバーワンクラスの利用者数

業界最多200以上の国と地域をカバー

世界中の通信事業者との提携による高速通信

コストメリット最大89.9%

* 国内携帯電話会社による定額ローミングサービス比



セキュア
24時間365日 世界51の拠点
空港カウンター設置拠点数業界一



法人需要の取り込み力
シェアナンバーワンクラスの利用者数

インターネット接続手段比較

※当社調査、基準にて作成。

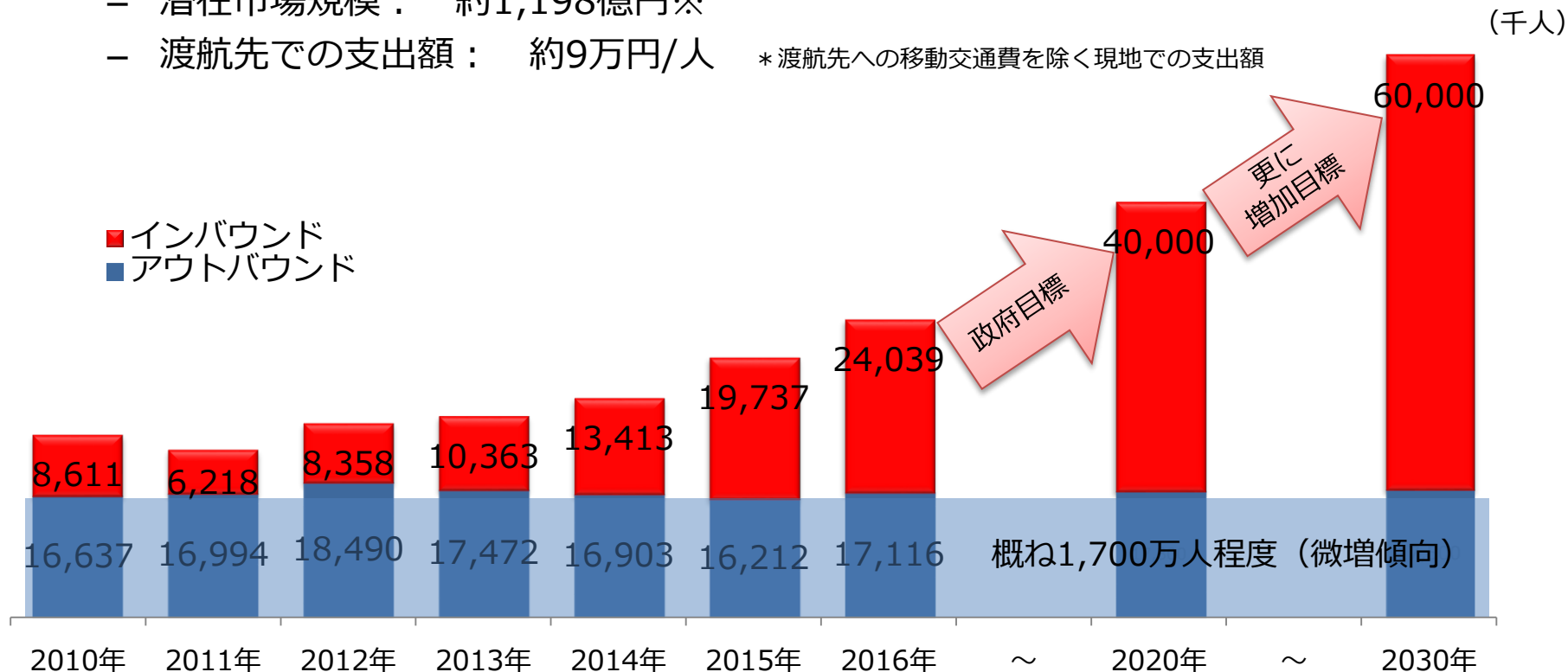


「グローバルWiFi®」「NINJA WiFi®」は、安心・安全・快適・安価で優位。

接続方法	価格	利用範囲	通信速度	管理	セキュリティ
Wi-Fiスポット	○	×	△	○	×
	場所が限定。場所や接続人数によって速度が遅いことがある。セキュリティに不安。				
国際ローミング	×	△	△	○	○
	料金、品質面で課題あり。（1日1,980円～2,980円と高い。更に高額請求となる場合あり。）				
SIM (現地調達)	△	△	○	×	○
	知識、管理が必要。（現地購入、容量に課題、定期的にチャージが必要等）				
  <small>Powered by GLOBAL WiFi</small>	○	○	○	○	○
	現地の高品質回線を提携の上調達。現地 最速 。 安心 価格。 安全 。 簡単 （申込・利用）。				

グローバルWiFi事業の市場規模（日本）

- インバウンド（訪日外国人旅行者）：年間2,403万人超。
 - 潜在市場規模：約1,682億円※
 - 政府目標は、2020年に年間4,000万人。
 - 訪日時の支出額：約14万円/人 * 来日・帰国時の移動交通費を除く日本滞在時の支出額
- アウトバウンド（日本→海外）：年間1,700万人前後で推移。
 - 潜在市場規模：約1,198億円※
 - 渡航先での支出額：約9万円/人 * 渡航先への移動交通費を除く現地での支出額



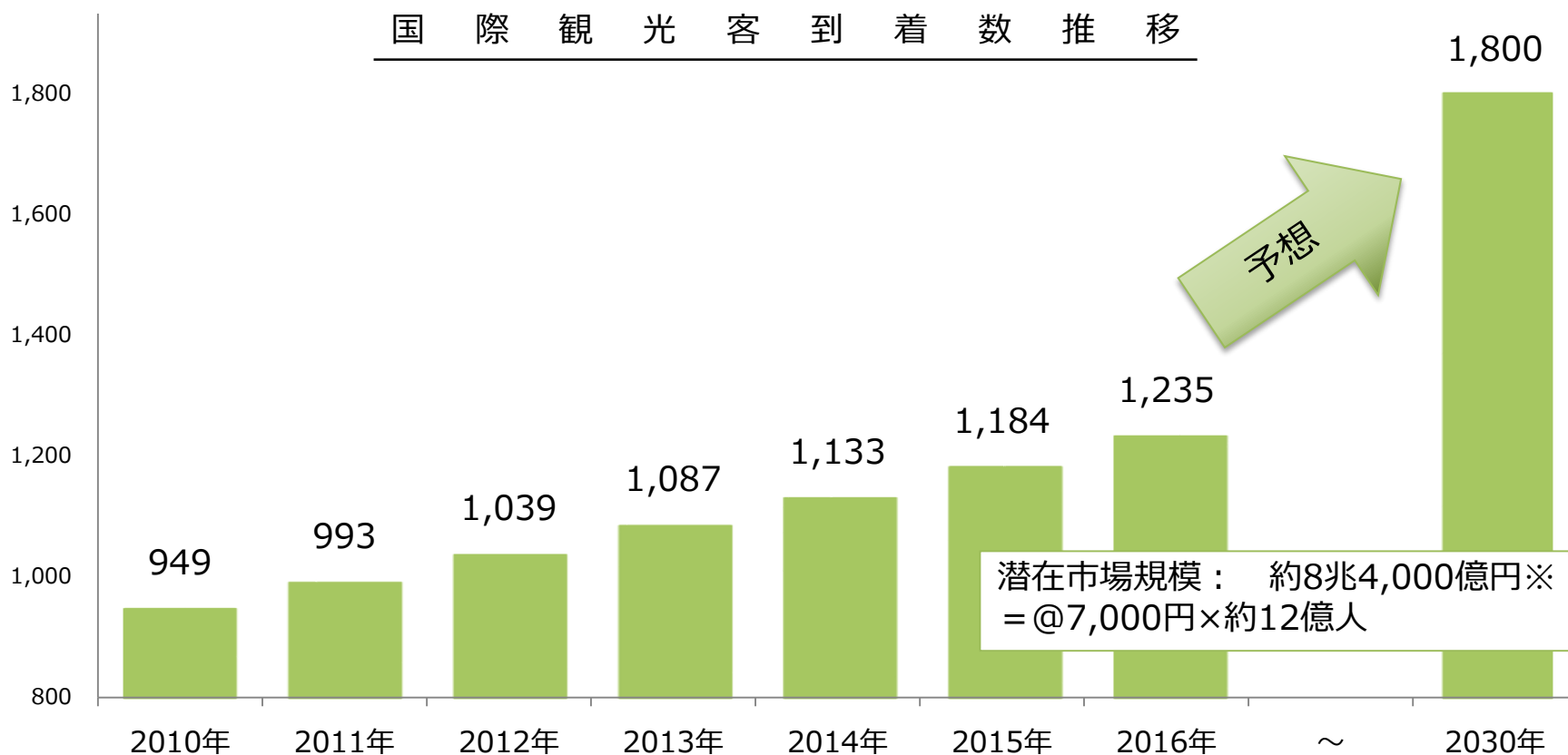
観光庁資料、2016年3月「明日の日本を支える観光ビジョン構想会議」、日本政府観光局報道発表資料より当社作成

※当社顧客単価平均から試算

グローバルWiFi事業の市場規模（世界の海外渡航者）

- 海外から海外へのグローバル渡航者は、12億人超の巨大市場。
- 潜在市場規模： 約8兆円超※

(百万人)



観光庁資料、平成29年版観光白書、国連世界観光機関（UNWTO）公表資料より当社作成

※当社顧客単価平均から試算

○世界展開

- 世界中の国境を越える渡航者をターゲットと捉え、巨大市場のニーズ取り込みを図る。
- 各ステージにおける事業展開をそれぞれ加速。
 - 日本における着実な (1)「アウトバウンド」、(2)「インバウンド」の取り込み。
 - 海外出店、成長により、最大市場 (3)「海外 to 海外」のニーズ取り込み。
 - 韓国、台湾といった需要国に加え、ロサンゼルスでサービス開始 (2016年11月)。

全世界潜在市場規模

**約12億人
8兆4,000億円**

3.4%

**日本潜在市場規模※
約4,115万人
2,880億円**

*インバウンド + アウトバウンド
= 2,403.9万人 + 1,711.6万人
(2016年実績)

● ビジョングループ拠点
(2017年6月現在)

※観光庁資料・国連世界観光機関 (UNWTO) 資料参照の上、当社顧客平均単価から試算

セグメント概要・成長戦略 情報通信サービス事業

- 企業の成長ステージ・ニーズにあわせた最適な情報通信関連製品・サービスを提供。



固定通信
ビジネスフォン



モバイル



OA



ホームページ



セキュリティ





スタート アップ

年間合計 18,000社以上の新設法人*と新規取引 ※全国法人登記件数... 114,343件 (2016年) 出典：法務省

* 当社と新規取引を開始した設立後6ヶ月以内の企業 (個人事業主含む) 合計 (当社調べ)

Web戦略

独自のWebマーケティング (インターネットメディア戦略) による集客力

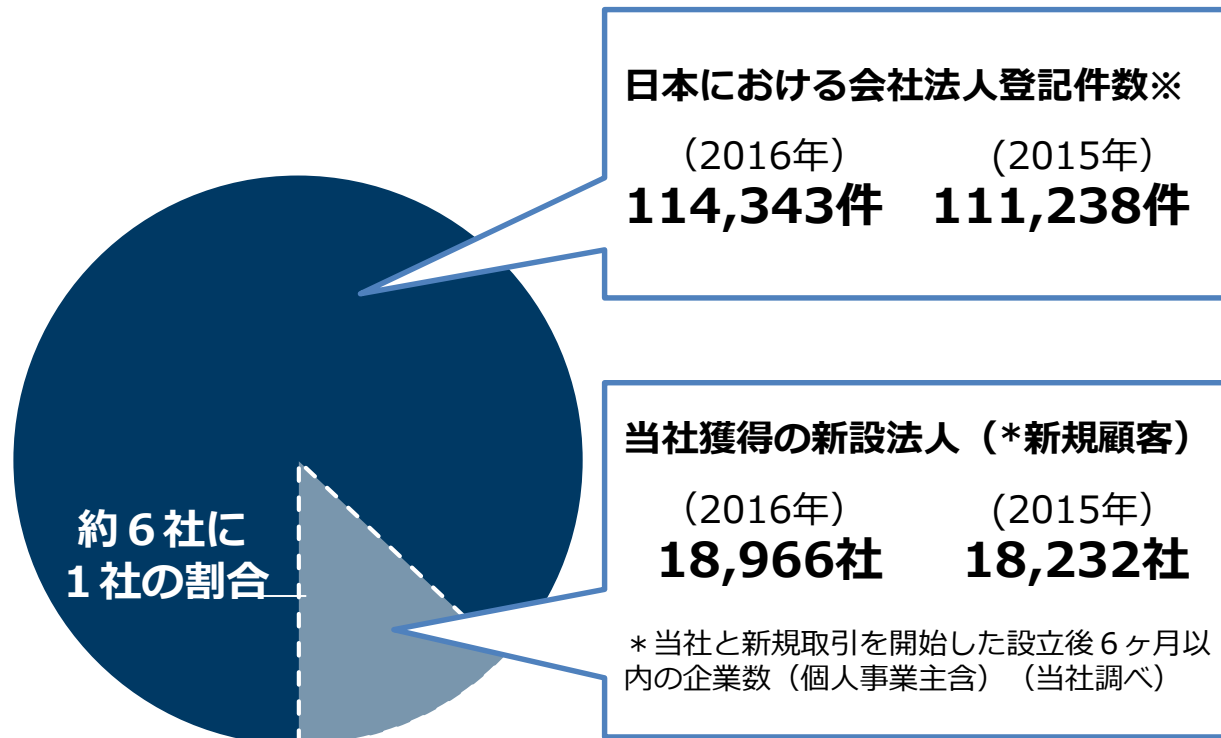
カスタマー ロイヤリティ

独自ノウハウのCRM (顧客関係・取引継続) 戦略

- ・ 継続的収益の最大化 = ストックビジネス
- ・ 高生産性追加販売 (アップセル/クロスセル)

○新設法人（スタートアップ）

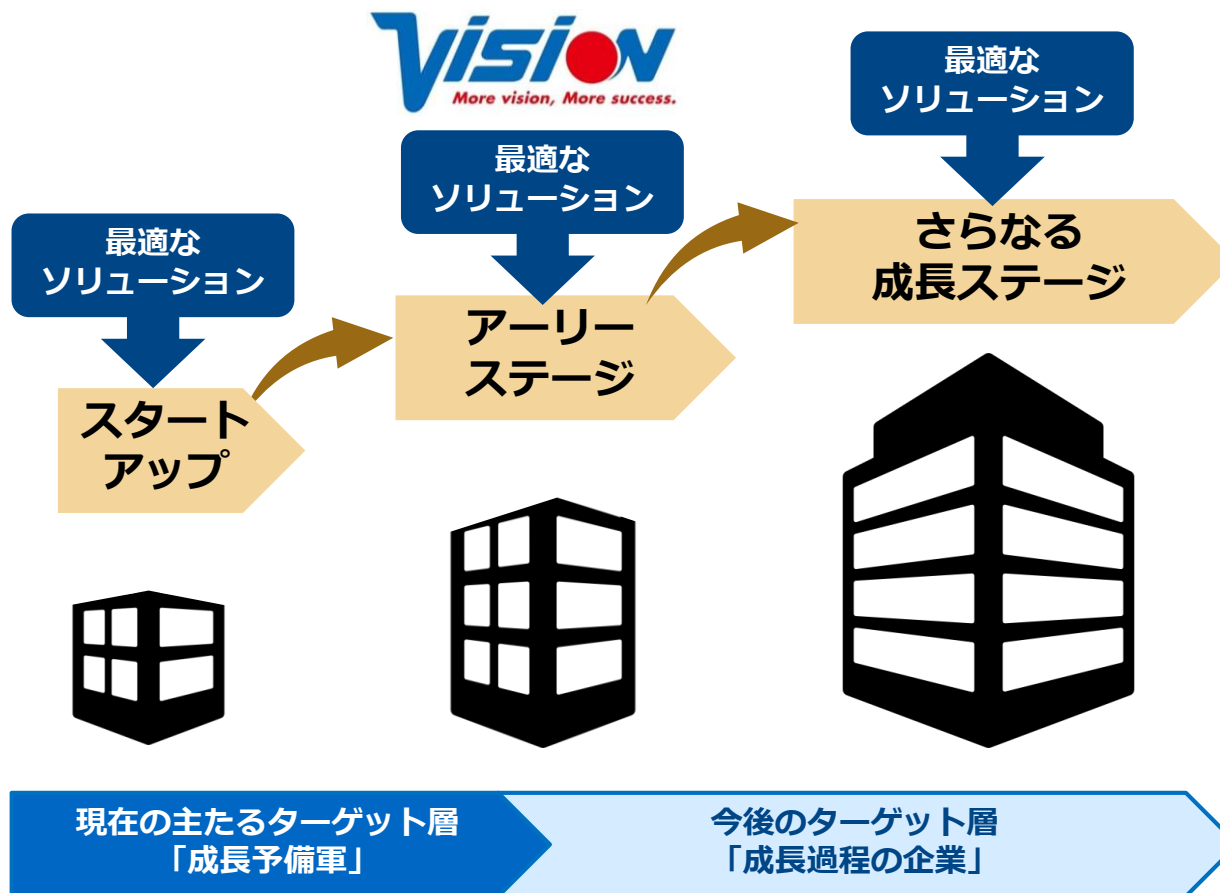
- 主要ターゲットは、成長可能性の高い新設法人。
- 政策による追い風もあり、日本の法人設立数は増加基調。
- 当社の強みを活かし、顧客獲得、継続取引を図っていきます。



※法務省会社設立数統計より当社作成

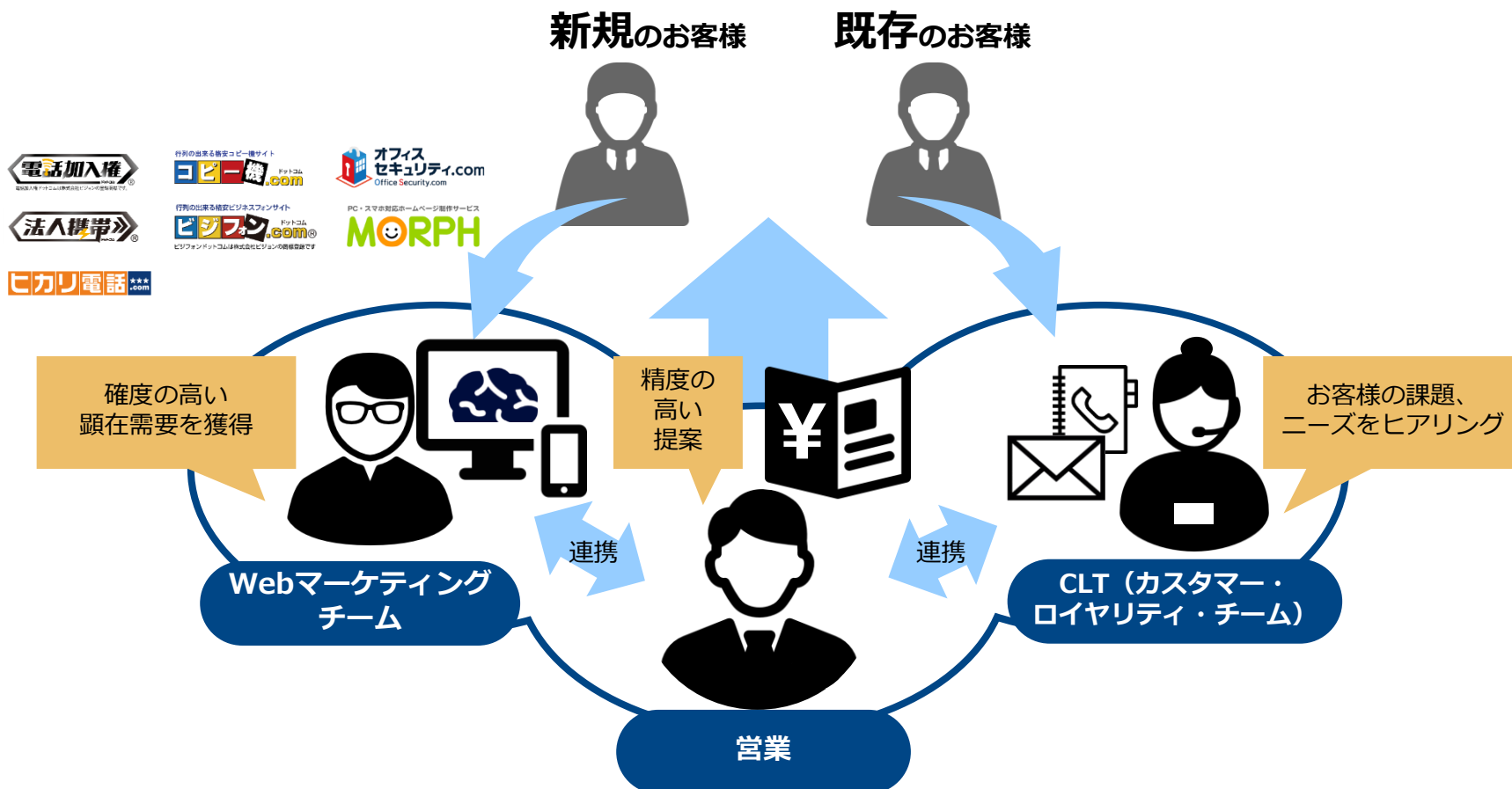
○ストック型ビジネスモデル

- 顧客企業の成長に寄り添い続け、成長ステージに応じて最適なソリューションを提供。
- 独自ノウハウのCRM（顧客関係・継続取引）により、利益が積み上がっていく構造。



○高生産性モデル・Webマーケティング×営業×CLT (カスタマー・ロイヤリティ・チーム)

- Webマーケティング： ビジョン独自ノウハウにより、顕在需要を集客。
- 営業： 高い獲得効率をあげる専門部隊+追加ニーズのエスカレーション。
- CLT： 顧客フォローによる継続取引、追加ニーズ収集。



本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」（forward-looking statements）を含みます。

これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

それらのリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。

今後、新しい情報や将来の出来事等があった場合であっても、当社は本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。

株式会社ビジョン

- お問い合わせ： 広報・IR部 ir@vision-net.co.jp



世の中の情報通信産業革命に貢献します。